

スリットの常識を切り裂く！

OLFA-TEX.

機能性フィルム研究会
2025年11月例会発表資料

オルファ株式会社
株式会社マイズ
株式会社トランストレード

資料構成

構成内容		ページ
はじめに	(株) マイズとOLFA-TEX	
1章	オルファ株式会社とオルファ商品	
2章	OLFA-TEXのビジネス	
3章	OLFA-TEXの商品について	
4章	今後の展望	

はじめに (株) マイズとOLFA-TEX

(株) マイズ = Marketing It makes Reari ZE
マーケティングリサーチからの戦略立案
実際の展開サポートまでを支援

OLFA-TEX = オルファ株式会社の工業用商品のブランド。
B to C のビジネスではなく
BtoBのビジネスであることから
(株) マイズがサポート

1章

オルファ株式会社とオルファ商品



オルファ株式会社

- 1956年 創業者 岡田良男が折る刃式カッターナイフを発明



- 1959年 折る刃式カッターナイフを商品化、発売
- 1967年 岡田工業株式会社創立
- 1979年 世界初のロータリーカッターを発明



- 1984年 社名をオルファ株式会社に変更



オルファ株式会社

- 商号 オルファ株式会社
- 英文商号 OLFA CORPORATION
- 本社所在地 〒537-0021
- 大阪府大阪市東成区東中本2丁目11番8号
- 電話番号 (06) 6972-8101 (代)
- FAX番号 (06) 6972-8009
- 設立年月日 1967年(昭和42年)6月8日
- 払込資本金 3,600万円
- 業種 刃物手道具の製造販売
- 年商 86億2,600万円(2024年12月期)
- 決算期 12月31日
- 代表取締役社長 岡田 真一
- 従業員 99名(オルファワークス株式会社含む)



オルファ株式会社

- オルファには100種を超える商品が存在します。
- 私たちは、常にお客様の利用シーンを考え、またお声に応えることで、様々な商品を開発しています。



折る刃式カッターナイフ



細工用



刃折器



スクレーパー



ロータリーカッター



田切り用



のこ刃



ナイフ・プラスチックカッター・腰括用



はさみ



マット



その他



替刃

2章

OLFA-TEXのビジネス

OLFA-TEX.

スリットの常識を切り裂く！

OLFA-TEX.

- ① オルファ株式会社の工業用の刃物のブランド
- ② スリッター用の円形刃及び専用ホルダーの開発、生産・販売。
- ③ ビジネスコンセプトは「スリットの常識を切り裂く」
- ④ 販売は、基本的にユーザー直販
 - 販売活動を通じて得られる、現場の声、状況を開発につなぐため。
 - 情報収集➡開発➡テストマーケティング➡上市の連携
(オルファテックス下での(株)マイズ&(株)トランストレード)

スリットの常識？

「フィルムは生き物」

慣れたスリット方法の中で刃物を選ぶ

スリット方法に新規性はない

円形刃は回して使うもの

3章

OLFA-TEXの商品について

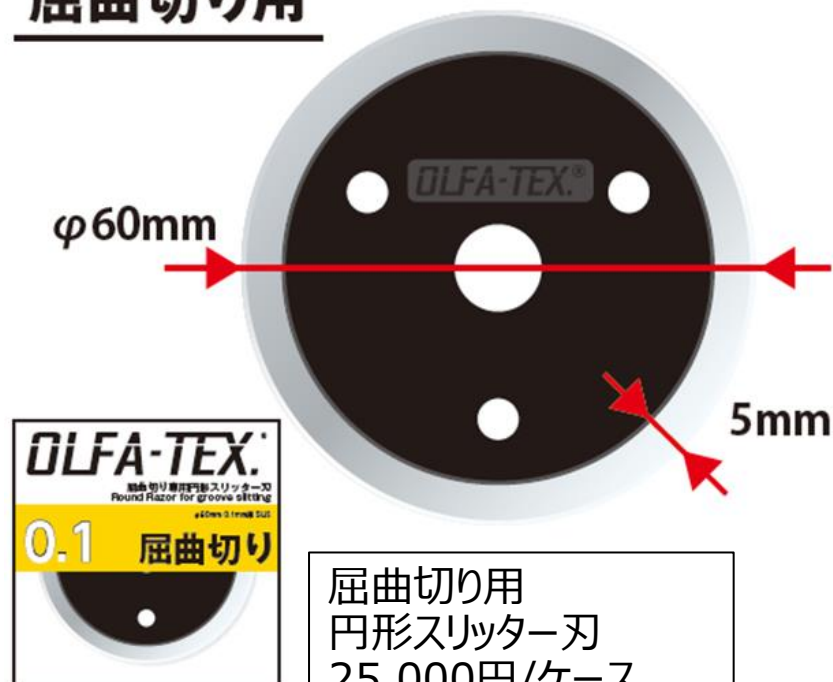
開発した商品－①円形スリッター刃

◆ 60φ 0.1mmの薄刃の円形刃 業界初 特許取得済み

➤ 薄物、非延伸のフィルムに適性がある

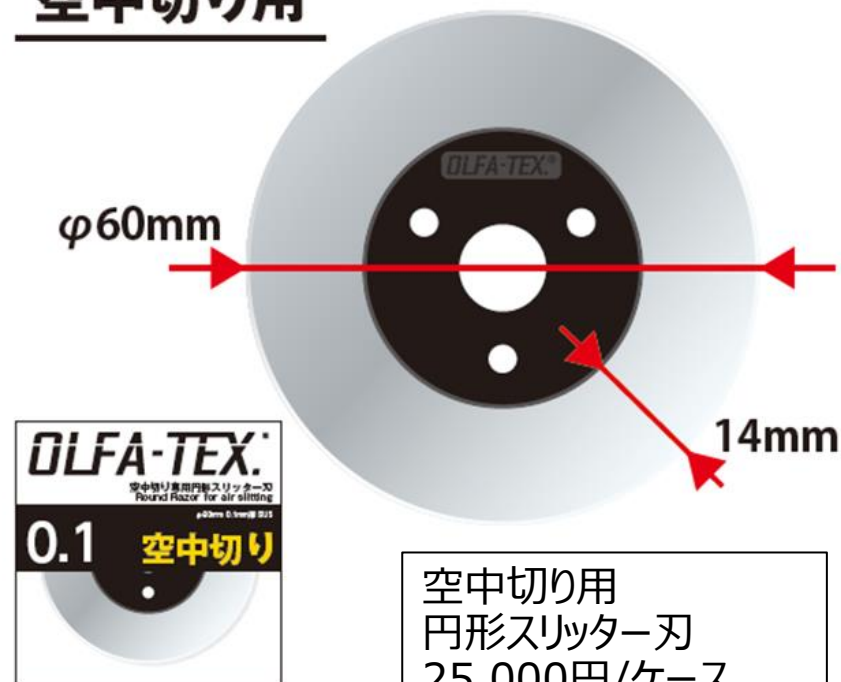
0.1mm厚の円形スリッター刃

屈曲切り用



屈曲切り用
円形スリッター刃
25,000円/ケース
(10枚入り)

空中切り用



空中切り用
円形スリッター刃
25,000円/ケース
(10枚入り)

開発した商品－②専用ホルダー

専用クリックホルダー 円形刃を固定してスリットする

特許取得済み

屈曲切り用クリックホルダー

屈曲切り用
ホルダー
40,000円

屈曲切り用円形スリッター刃



空中切り用クリックホルダー

空中切り用
ホルダー
80,000円

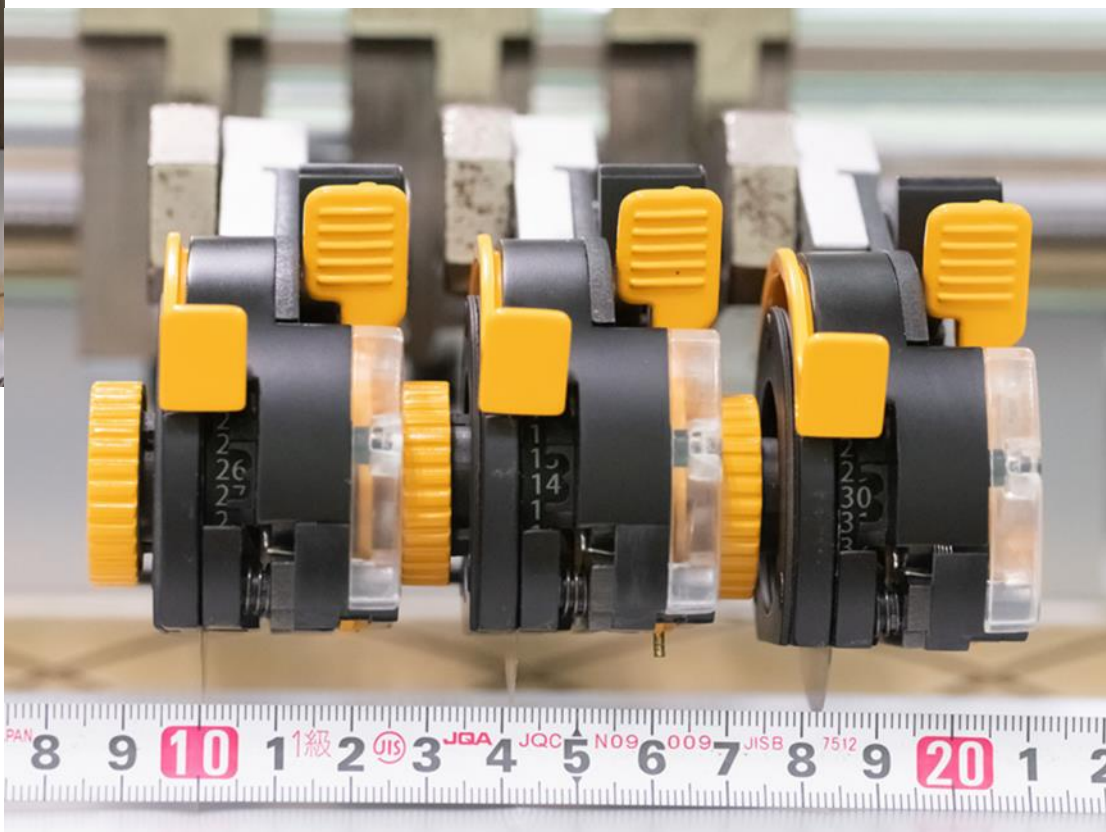
空中切り用円形スリッター刃



- ①クリックホルダーは円形刃を固定してスリットする
- ②機械にセットしたままクリックして刃を回転させる
- ③刃の円周を使い切る(屈曲切り用60回クリック・空中切り用36回クリック)

開発した商品－②専用ホルダー

空中切り用装着イメージ（多条切り）



価格 vs 使用価値

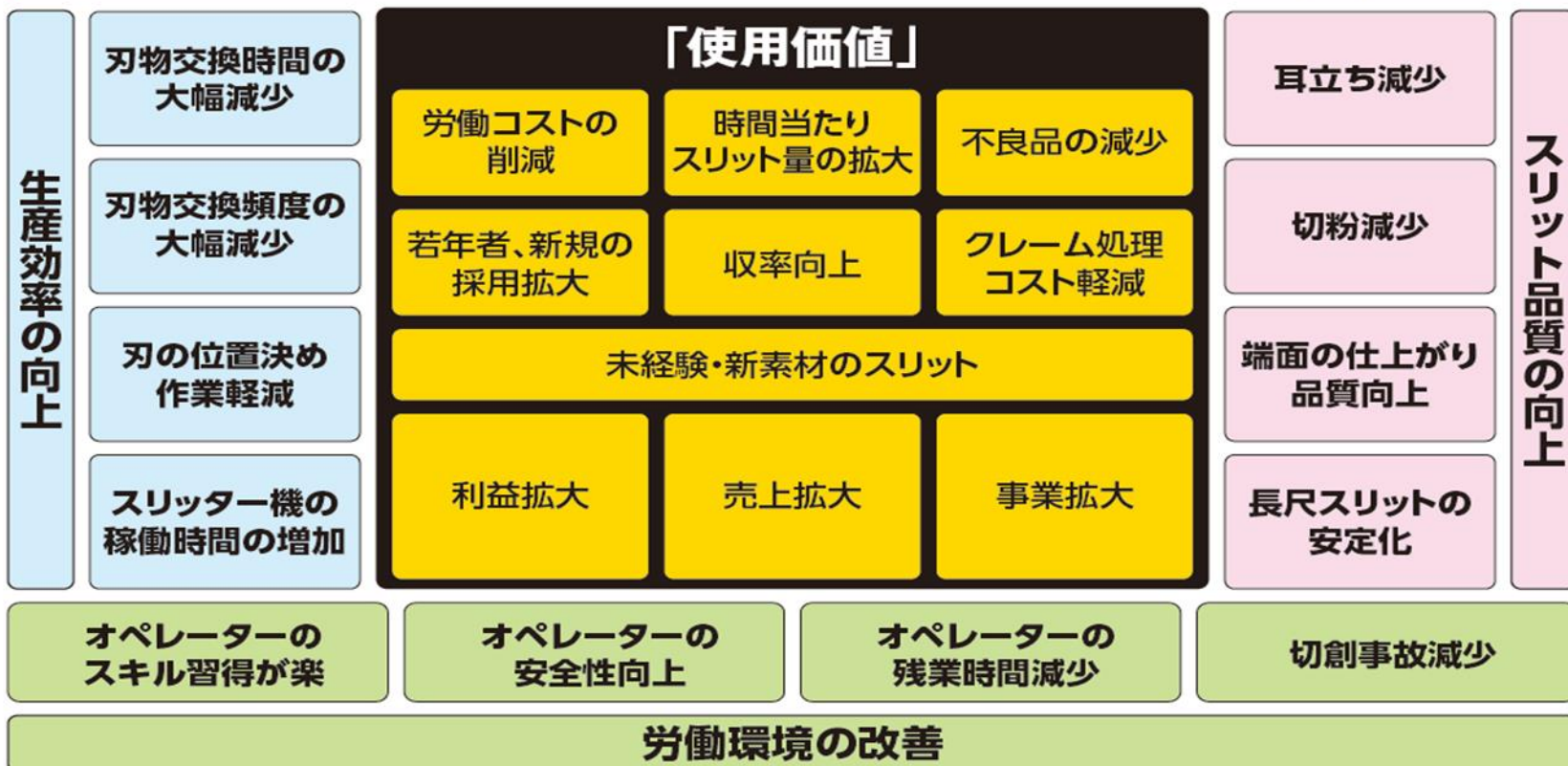
例 屈曲切りでの比較

		レザー刃	円形スリッター刃
単純価格 比較 ↑	刃物価格	50円/枚	2,500円/枚
	スリット60ポイント当たりの価格	60ポイント=30枚 1500円	60ポイント 2,500円
	刃物交換コスト (時給3,000円/h換算で)	60秒/ポイント 50円⇒60ポイント 3000円	15秒/ポイント 12.5円⇒60ポイント 750円
上記までの指標での比較		4,500円	VS 3,250円
発生するコストで 使用する価値 ↓	切創事故損失リスク	刃物に触る機会 1 / 1	刃物に触る機会 1 / 60
	収率向上	耳立ち、切粉発生	0.1mm厚での 耳立ち、切粉低減効果
	熟練者採用育成 ・採用コスト	位置決めは 熟練者が必要	低熟練者でも 位置決め可能

使用価値＝

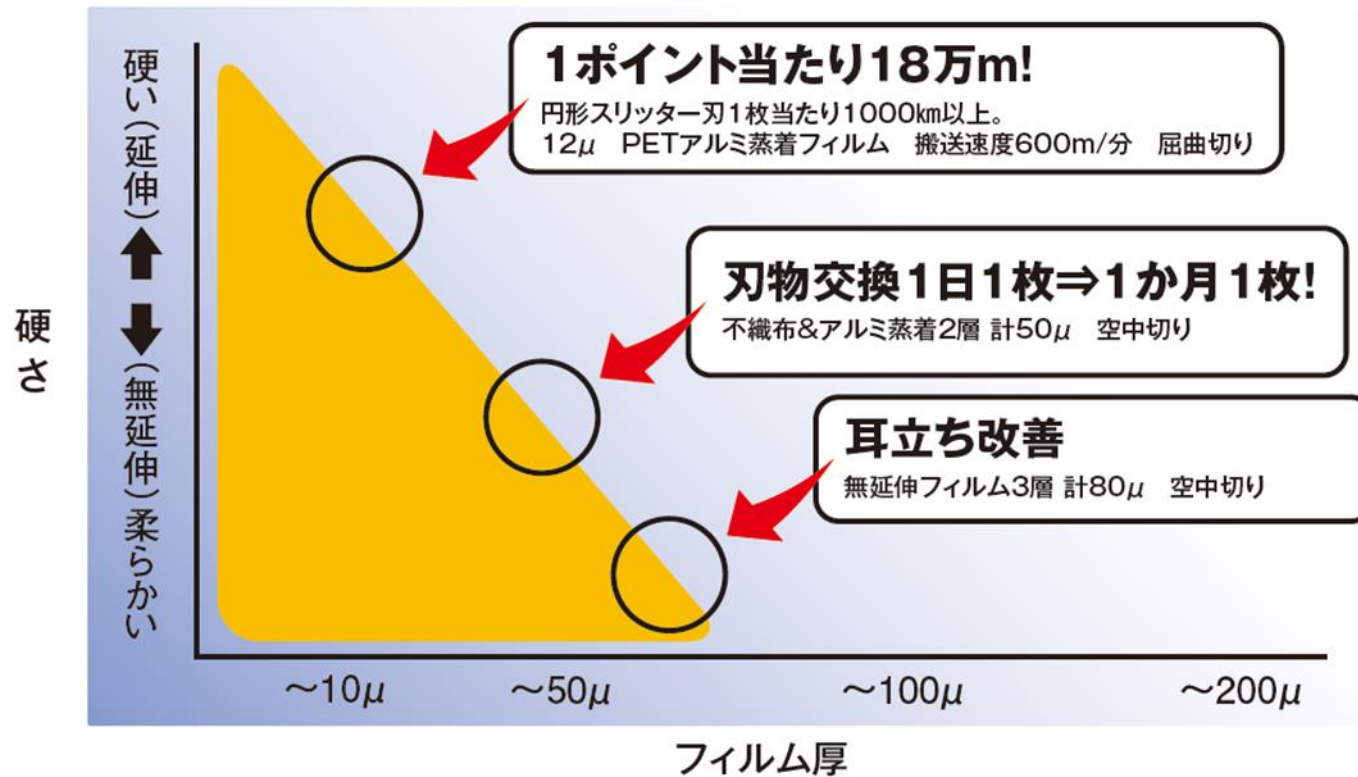
- ・ スリット品質向上
- ・ 生産性向上
- ・ 労働環境改善

OLFA-TEX.の円形スリッター刃 & ホルダー がもたらす効果・価値

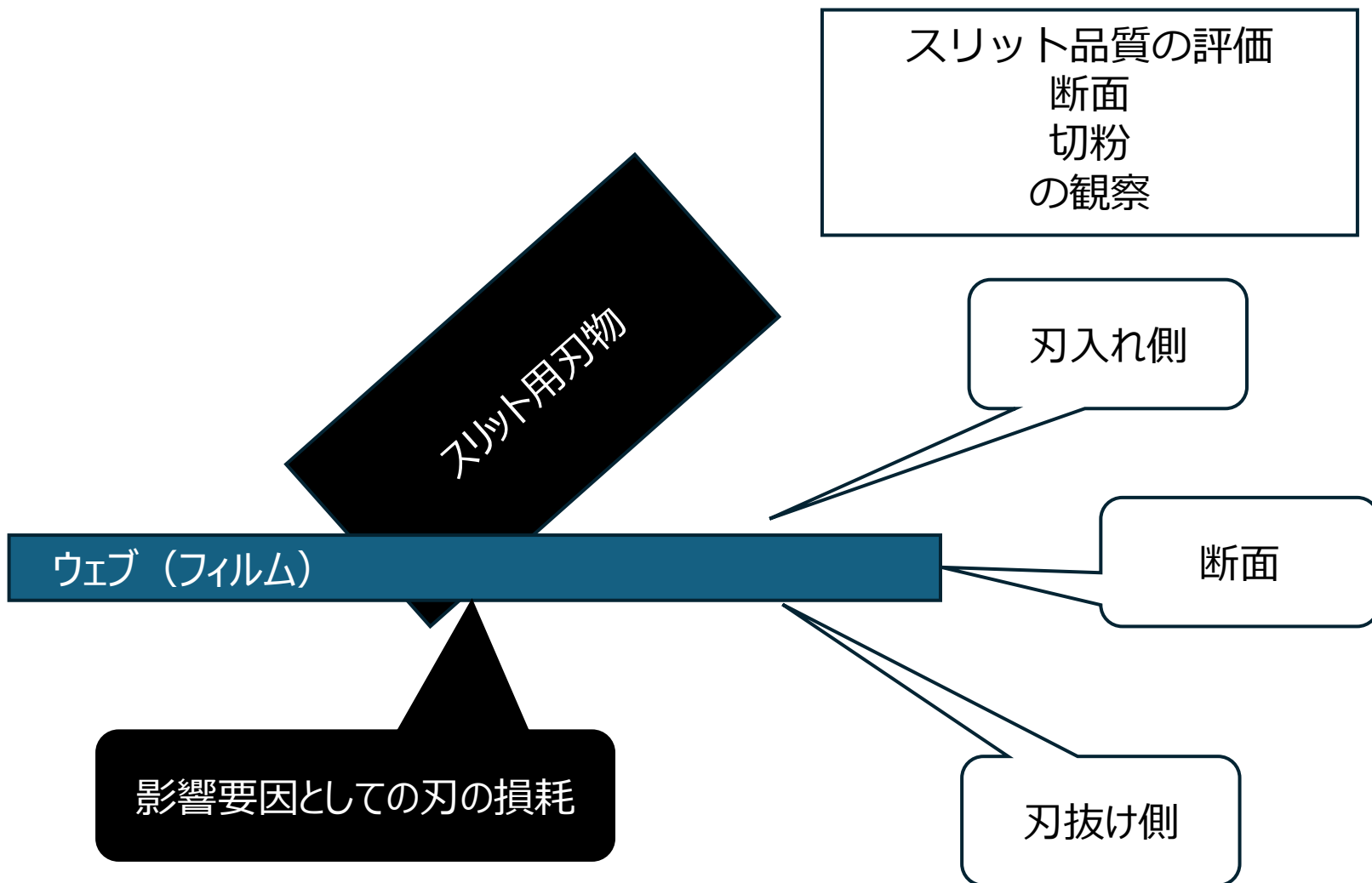


実績

円形スリッター刃0.1mmでスリットする フィルム適正領域 (イメージ)



スリット品質について



板刃でのスリット

板刃longスリット 10-ル目

次第に荒れてくる

板刃longスリット 20-ル目

刃入れ側

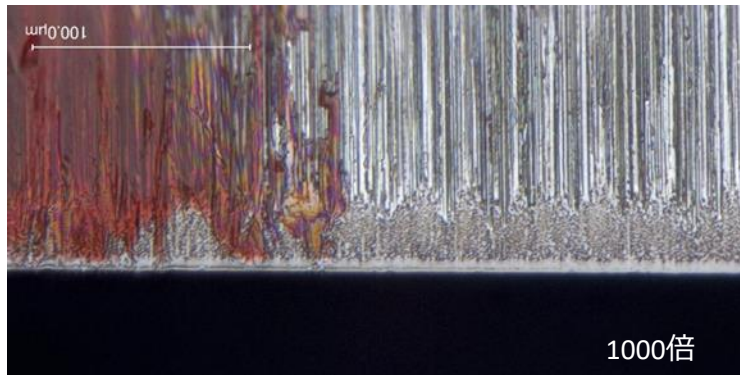
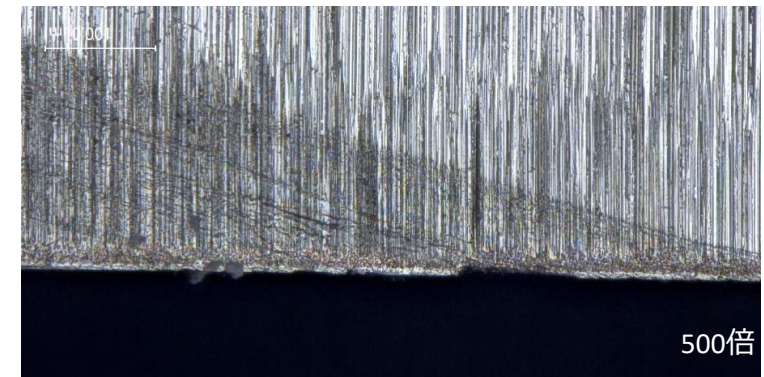
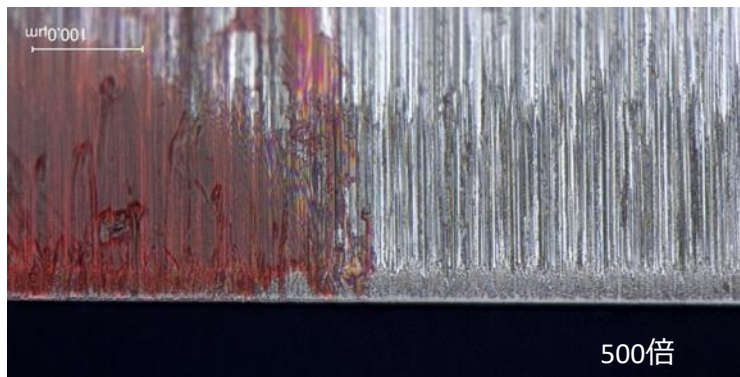
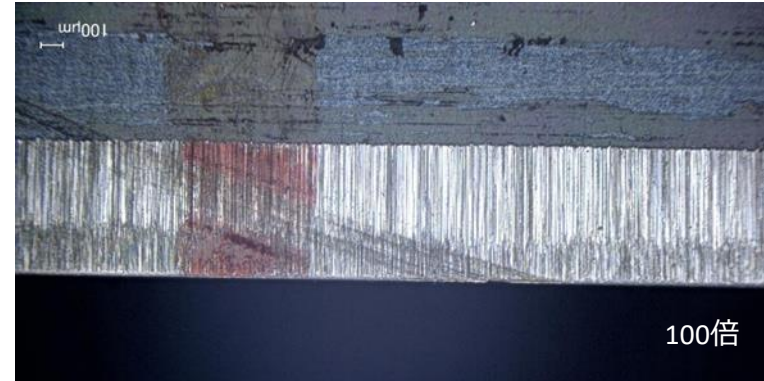
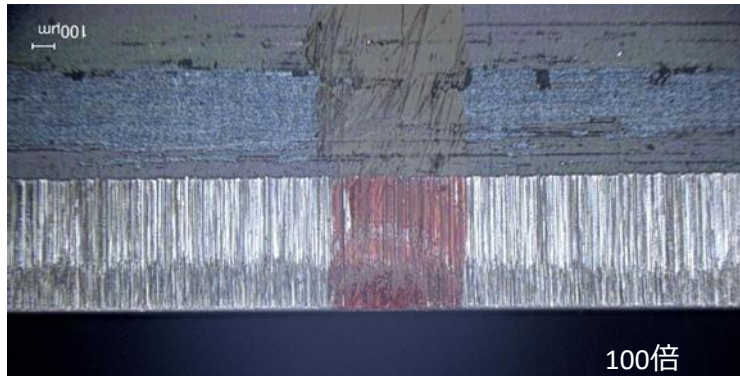
断面

刃抜け側

板刃の損耗

使用前

使用后



円形スリッター刃でのスリット

RB-X 0.1ミリV砥20°
longスリット 10-ル目

荒れていない

RB-X 0.1ミリV砥20°
longスリット 20-ル目

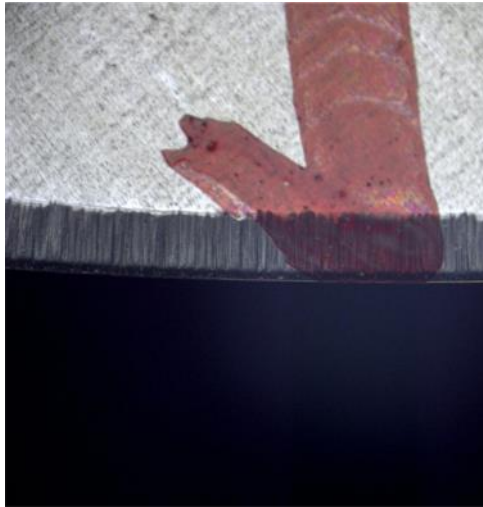
刃入れ側

断面

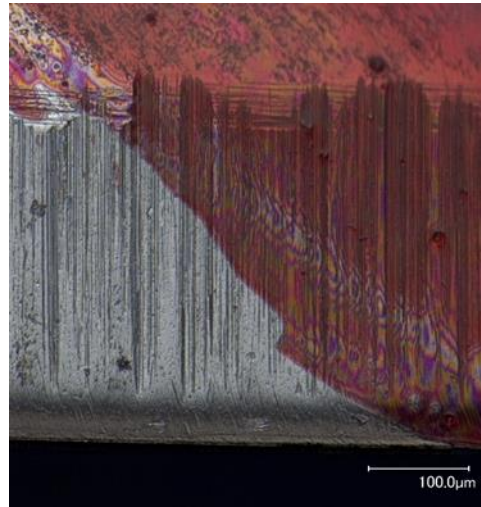
刃抜け側

円形刃の損耗

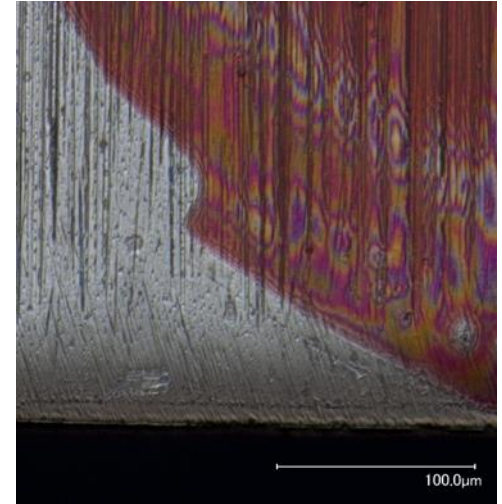
使用前



使用前 100倍



使用前 500倍

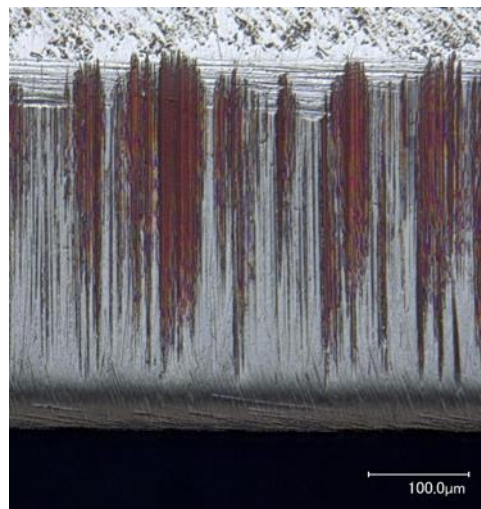


使用前 1000倍

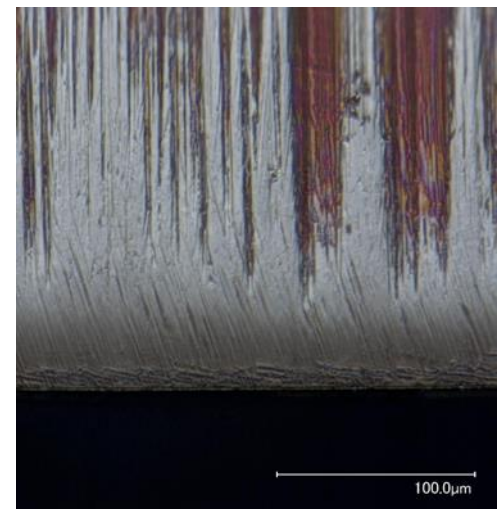
使用后



使用后 100倍



使用后 500倍

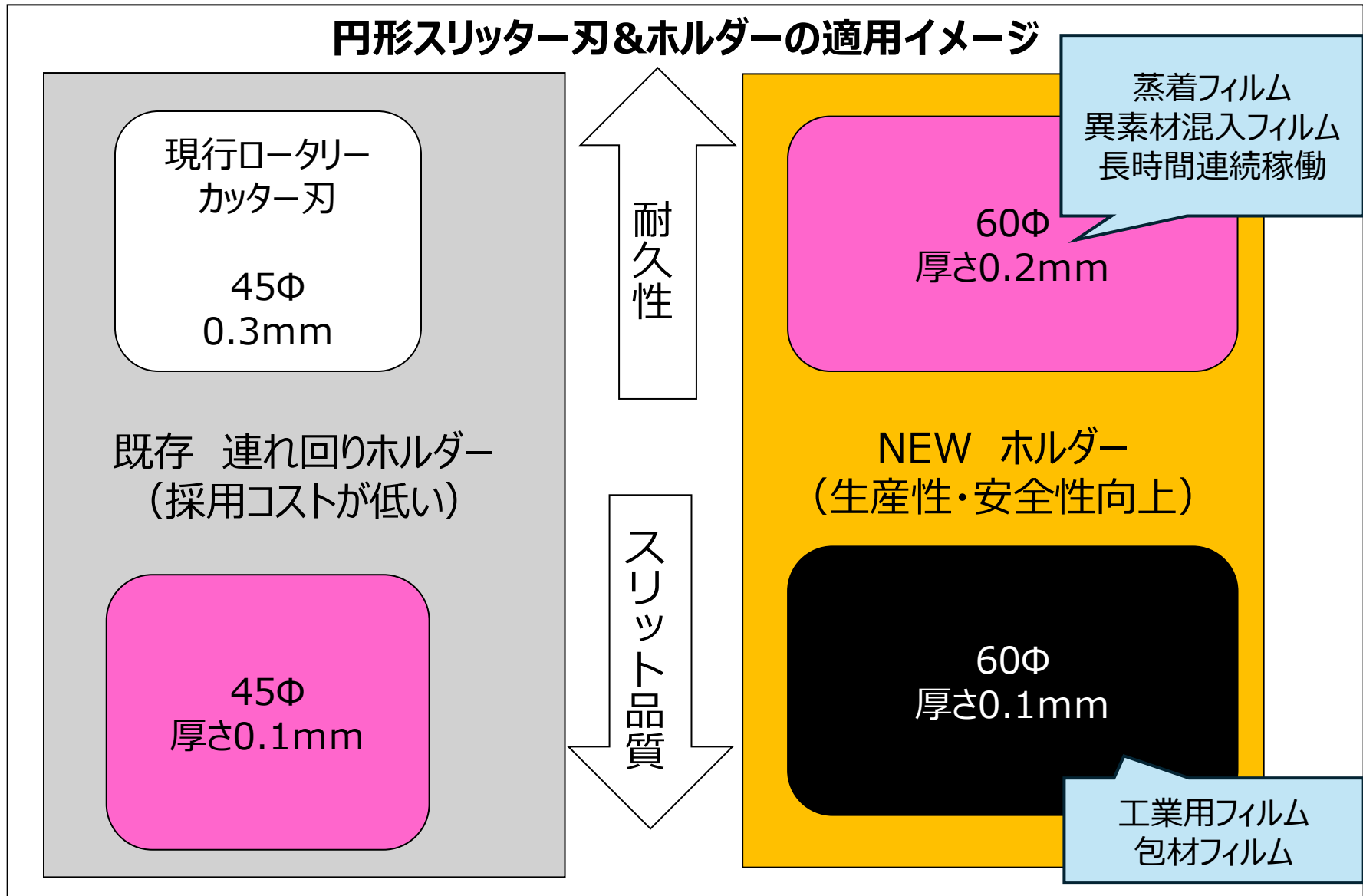


使用后 1000倍

4章 今後の展望

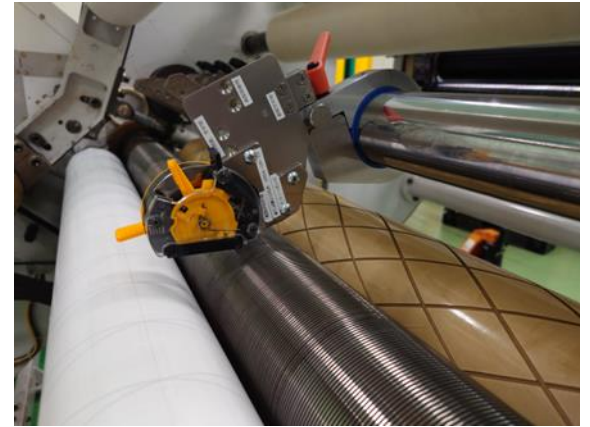
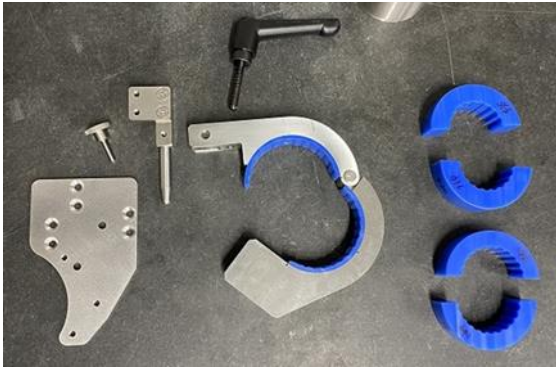
円形スリッター刃・試験販売

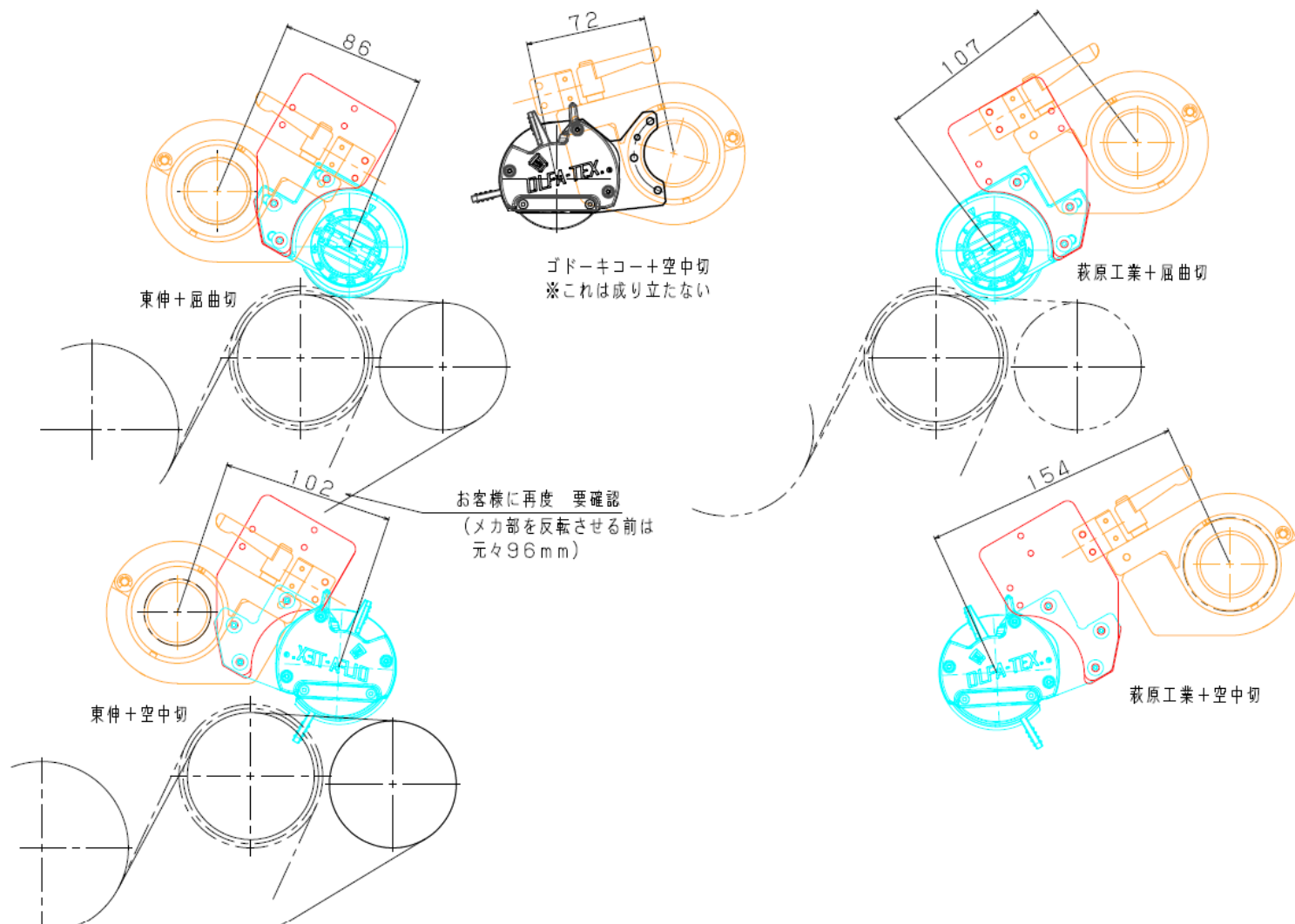
円形スリッター刃&ホルダーの適用イメージ



ユニバーサルジョイント

OLFA-TEX 専用ホルダーの取り付け治具
各社スリッターマシンへの取り付け可能性





スリットの常識を切り裂く！

OLFA-TEX.

機能性フィルム研究会

2025年11月例会発表資料

参考資料

OLFA-TEX 開発の発端

- ①すでに手工具用の円形刃が工業用のスリットで使用されており、その市場をリサーチしたことがきっかけ。【ユーザーイノベーションが発生していた】



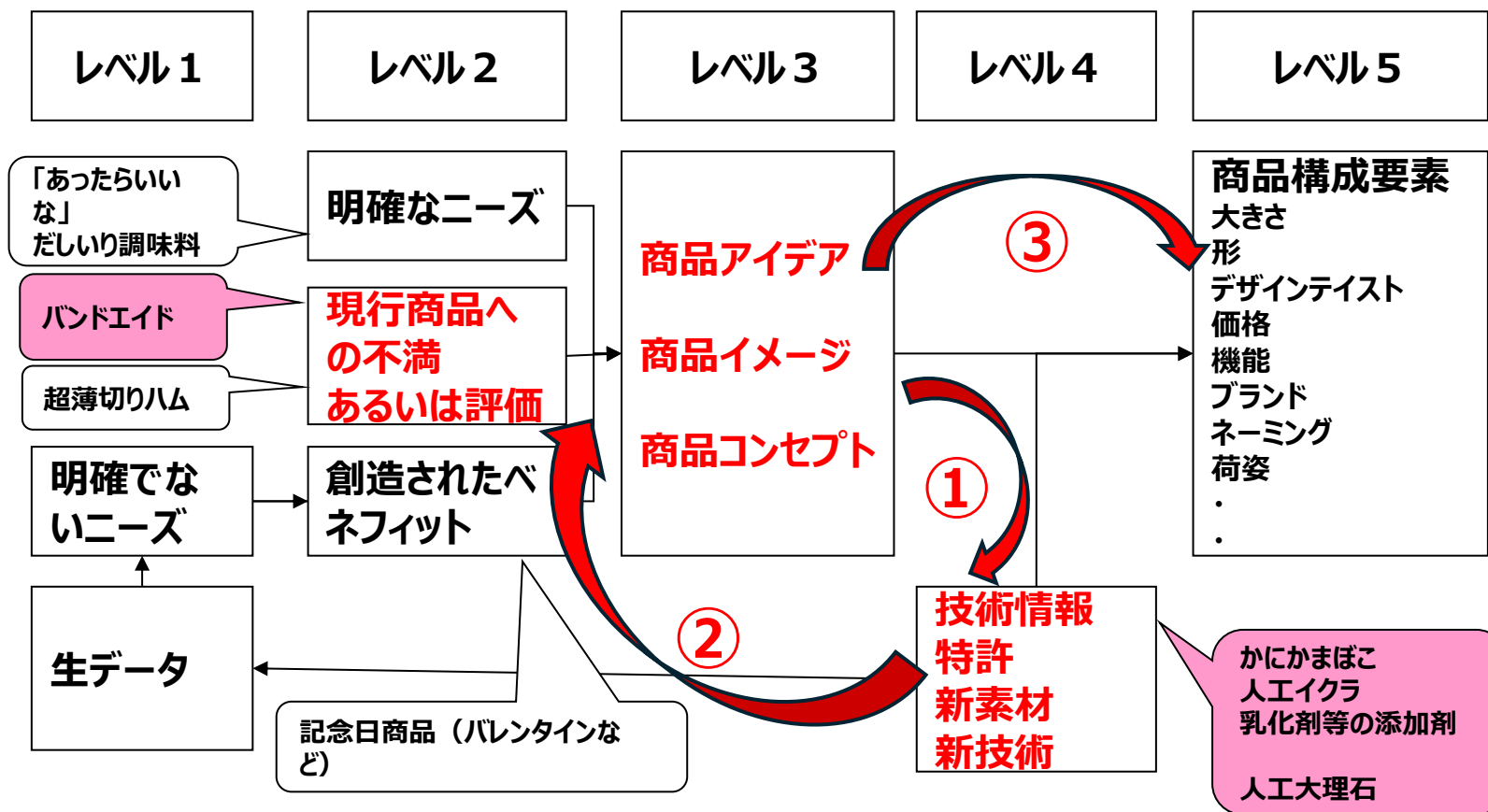
2019年10月 市場規模推計 オルファ調べ

	当該刃物の使用率	当該刃物使用企業数推定	加重平均年間購入金額(万円)	加重平均年間使用枚数(枚)	推定市場規模	
					金額(万円)	数量(枚)
1.使い捨て型の【板刃】の年間購入金額	83%	15,662	49.1	2,623	768,976	41,088,955
2.使い捨て型の【円形刃】の年間購入金額	68%	12,801	46.2	2,238	591,646	28,650,055
3.再研磨型の【板刃】の年間購入金額	83%	15,662	42.6	2,368	667,769	37,087,233
4.再研磨型の【円形刃】の年間購入金額	68%	12,801	46.8	2,306	599,696	29,512,700

調査方法:WEB調査
調査規模:製造業 18,844サンプル
リサーチ機関:楽天インサイト

開発のプロセス①概念的な整理 by (株) マイズ

商品開発における情報内容レベルとゴールへの加エプロセス



開発のプロセス② 具体的な内容

【屈曲切り】用の円形スリッター刃と専用ホルダー（クリックホルダー）の例

- ① より薄い刃物にしたらどうなるかの試作
- ② 試作第1号 = 0.1mmで円形刃試作
 - ➡ 刃物自体の強度不足
- ③ 試作第2号 = ホルダーのホールド部品と刃物そのもので強度アップ
 - ➡ 連れ回りでは未延伸フィルムのスリット品質が良くない
 - ➡ 実験中に手で止めたらスリット品質が向上した
- ④ 試作第3号 = 円形刃を固定する専用ホルダー試作と円形刃の補強
 - ➡ 既存のレザー刃でのスリットとスリット品質が遜色ないか、より上質なスリット品質
が得られる領域の発見
- ⑤ 専用ホルダーのマシン取り付けジョイントの開発

株式会社マイズについて

- 2001年 創業
- 代表取締役 三浦良夫
(前職 日本マーケティング研究所グループ
株式会社JMRサイエンス取締役)
- 主な事業内容
 - マーケティングリサーチおよび分析
 - マーケティング活動の展開 サポート
 - マーケティング情報システムの企画
 - 営業・商品企画に関連する講演、研修

関与してきたテーマ（抜粋）

多様な業界で、マーケティングの4P－Product（製品開発）・Price（価格政策）・Promotion（プロモーション）・Place（流通政策）の各局面に関与

衣	◆ 衣料メーカーのブランド力点検 ◆ 男性用肌着のコンセプト作り ◆ 女性用肌着の系列販売店の販売力点検
食	◆ 外資系食品メーカーのギフト市場戦略立案 ◆ 菓子材料メーカーの営業力開発戦略の立案と卸問屋の営業力開発研修 ◆ レトルト食品の商品開発と商品力点検
住	◆ 住宅メーカーの営業力開発の一環として設計提案のマニュアル作りと研修 ◆ 住宅展示場の集客要因分析と集客力アップ
家電	◆ 家電製品の商品開発（コンセプト創生～試作品評価） ◆ 家電新製品のデビュー作戦の仕組みづくり ◆ 家電製品のシリーズ化商品開発 ◆ ディスカウンターへの対応方針、戦略立案 ◆ メーカーとしての家電流通戦略立案（オールチャネルの包括的戦略） ◆ 商品のコミュニケーションツールの改善、開発（愛用者カード、カタログ等） ◆ メーカーブランド力点検 ◆ 新市場市場商品の市場戦略立案と実験的販売活動
電子部品	◆ 知的財産（特許）の事業家戦略立案～合併事業戦略立案
化粧品	◆ 流通戦略の立案・コンサルタント～対流通関係改善活動代行 ◆ 訪問販売の基本システム（制度などの仕組み）作り立案
タバコ	◆ 営業力開発（ブランド戦略、流通戦略、人的営業スキルなど包括的な戦略立案）
時計	◆ 商品体系のコンセプト作り
教育	◆ 通信教育の商品力点検 ◆ 営業コンセプト開発 ◆ 新教材の普及戦略 ◆ 事業コンセプト開発 ◆ 通信教育の人的対応サービスの再構築
通信	◆ 移動体の流通基本戦略の立案、流通開拓～流通育成の実行、マニュアル作成、ルート営業研修、店舗スタッフ研修。 ◆ コンサルティング営業の研修